

*** Эффективность продаж
составляет:**



*Технология продаж

- *Технология «кредитной карточки»
- *Прием «психология ограничения»
- *Прием «Черная ворона»
- *Технология «постепенного закручивания гаек продаж»

* Принципы продаж

- * Принцип 1: ваш клиент – человек
- * Принцип 2: фактор личности
- * Принцип 3: задавайте вопросы, воспринимайте ответы
- * Принцип 4: участие
- * Принцип 5: не рассчитывайте на логику
- * Принцип 6: знание продукта и эффекта, который он производит
- * Принцип 7: уникальность
- * Принцип 8: профессионализм, всегда и везде